

BACHELOR

Développement

et Pilotage Commercial

Titre à finalité professionnelle « **Responsable du Développement et du Pilotage Commercial** », de niveau 6, code NSF 312, enregistré au RNCP par décision de France Compétences en date du 30 mars 2020, délivré par ASCENCIA BUSINESS SCHOOL en partenariat avec le COLLEGE DE PARIS.

OBJECTIF DE LA FORMATION !

Former de futurs cadres opérationnels capables de déployer la stratégie commerciale de l'entreprise et d'en coordonner les activités marketing et les équipes commerciales

MANAGER
DU DÉVELOPPEMENT

RESPONSABLE
COMMERCIAL

CHEF DE PRODUIT

DEMAIN JE SERAI ...

RESPONSABLE
GRANDS COMPTES

INGÉNIEUR
COMMERCIAL

DIRECTEUR DES
VENTES

RESPONSABLE
E-COMMERCE

RYTHME

En formation scolaire
En alternance

PROGRAMME

Formation sur 1 an

ADMISSION

Dossier et entretien
Validation après
commission

BLOC1 ANALYSER SON MARCHÉ ET PARTICIPER À LA STRATÉGIE COMMERCIALE

Étude et analyse de marché
Marketing stratégique
Stratégie digitale et e-reputation ♥
Droit des relations commerciales
Anglais - Market analysis

BLOC2 DÉVELOPPER UN PORTEFEUILLE CLIENT

Marketing opérationnel et communication
Analyse de données commerciales
Négociation commerciale
Stratégie de conquête et fidélisation ♥
Anglais - Customer portfolio ♥

BLOC3 PILOTER LA PERFORMANCE COMMERCIALE

Community management
Cahier des charges d'un PAC-M
Budgétisation du PAC-M
Outils de gestion co : CRM, BDD commerciales, Excel, SI
Pilotage de la performance et contrôle des activités ♥
Anglais - Business development

BLOC4 ASSURER LE MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE

Management d'une équipe commerciale ♥
Développement RH
Communication managériale
Management de la qualité
Anglais - Team management

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Présence obligatoire
à l'ensemble
des évaluations

Moyenne de 10 minimum
pour chaque bloc

Études de cas à la fin
de chaque bloc

Note du « Rapport
de Compétences »
minimum égale à 10

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

DÉVELOPPER des actions
commerciales
et marketing clients

PILOTER la performance
commerciale

MANAGER l'équipe
commerciale

Programme non contractuel pouvant être soumis à des modifications

POURSUIVRE À L'ESCCOM AVEC UN MASTÈRE PROFESSIONNEL

Communication et Marketing

Management et Stratégie
d'Entreprise

Esccom Nice
22 rue El Nouzah
04 93 85 16 67

secretariatnice@ecole-esccom.com

Esccom Cannes
5 rue Migno
04 93 68 42 11

secretariatcannes@ecole-esccom.com